

# “舌尖卫士”的一天

——记者体验沈丘县北城办食药所执法人员食药安全检查执法活动

记者 韦伟 通讯员 王佳佳 文/图



执法人员对敬老院食堂后厨进行食品安全检查

## 脱贫攻坚专项政策解读

### 河南省社会保障脱贫实施方案解读

在脱贫攻坚实践中,因完全或部分丧失劳动能力而难以实现脱贫的贫困人口怎么扶持?《河南省社会保障脱贫实施方案》明确了在脱贫攻坚期内“社会保障兜底脱贫一批”的总体目标。

#### 一、总体目标

全面贯彻落实中央和省委、省政府关于脱贫攻坚的战略部署,按照“六个精准”的要求,坚持问政于民、问需于民的工作导向,进一步拓展就业创业、技能培训、社会保障、人事人才等领域的功能定位,使人社工作与精准扶贫有机融合,切实发挥人社部门在保障和改善民生方面的职能作用,让贫困群众真正得到实惠,加快脱贫致富奔小康步伐,

为我省全面建成小康社会做出新的贡献。

#### 二、工作任务

要推进农村最低生活保障(以下简称低保)制度与扶贫政策有效对接,逐步提高保障水平,实现扶贫标准线和低保标准线两线合一。

把无法通过产业扶贫和就业带动等手段实现脱贫的贫困家庭全部纳入农村低保,做到应保尽保、动态管理。

提高农村特困人员救助供养标准,改善救助供养条件,对失能或半失能的农村特困人员提供集中供养服务。

完善教育扶贫政策措施,全面实施教育扶贫工程,确保贫困家庭子女都能

接受公平有质量的教育,阻断贫困代际传递。

实施健康扶贫工程,保障贫困人口享有基本医疗卫生服务,将贫困人口全部纳入重特大疾病救助范围,使贫困人口大病医治得到有效保障,防止因病致贫、因病返贫。

加快完善城乡居民基本养老保险制度,适时提高基础养老金标准,逐步提高保障水平,引导农村人口积极参保续保,基本实现农村居民人人享有养老保险。

加快推进贫困地区农村危房改造,提高补贴标准,保障贫困户基本住房安全。

加快推进贫困地区农村危房改造,提高补贴标准,保障贫困户基本住房安全。

品经营许可证。

10时20分,执法人员又来到白集镇的食品店、餐馆、药店,一家一家地检查商户的食品药品进货情况、消毒柜使用情况、燃煤改气情况、有无过期霉烂变质食品等。

12时,执法人员简单吃了顿饭,又开始投入到下午的工作中去。他们一边检查,一边宣讲食品安全法,对不适合要求的下发现令改正通知书,并做了详细的检查记录。

走完一圈,已经是下午6时许,几个人汗流浃背。谢绝了老乡的吃饭邀请,疲惫不堪的他们踏上了回县城的路。

“撤一身汗水,保一方食安,守护辖区群众舌尖上的安全。”张军峰告诉记者,今年以来,北城食药所共检查监管相对人410户,下达责令改正通知书410份,完成政府下达的餐饮业燃煤改气77户,监督完成大型酒店后厨改造4起,查处各类食品药品违法案件25起,罚款23.5万元。

#### ■一吐为快

## 别让亲情受伤

宋海转

近日,一则“大学生为试探父爱,自编自导跨省绑架”的新闻引发舆论广泛关注。类似儿女试探父母亲情的事件近年来屡见不鲜。比如前两年的一起“女子自愿加入传销,以试探亲情为名骗父母3万元”等等。

对此类新闻,有网友评论道:“用亲情当借口的玩笑,何尝不是一种无知、无情?”诚如网友所言。做儿女的,只因质疑父母不爱自己,就采用欺诈方式试探亲情,是一种相当自私的表现。试问,儿女想要确定父母对自己的爱,委婉恰当的方式何其多,何必非得试探亲情?当父母亲人得知儿女可能面临危险时,会多么焦虑。就算试探出来父母有多爱自己,给父母心理造成的伤害也难以挽回了。

只有父母与子女之间妥善沟通,亲情才能更厚重醇。相反,如果用谎言来试探亲情,亲情也会受伤。和谐的社会主义需要和谐的家庭构建,和谐的家庭离不开亲情的支撑。让我们从自己做起,呵护亲情、珍惜亲情,为打造和谐小家、大家做贡献。

只有父母与子女之间妥善沟通,亲情才能更厚重醇。相反,如果用谎言来试探亲情,亲情也会受伤。和谐的社会主义需要和谐的家庭构建,和谐的家庭离不开亲情的支撑。让我们从自己做起,呵护亲情、珍惜亲情,为打造和谐小家、大家做贡献。

## 商水供电公司:撑起临时用电“保护伞”

本报讯 “太感谢了,要不是你们细心检查发现电线破损,我差点儿就摊上‘大事’了……”7月27日,商水县农贸市场烧烤店的老板李小宝拉着一位电力员工的手感激地说。这是该公司开展临时用电专项排查,及时制止和纠正临时用电客户的不安全行为,确保临时用电规范安全的一个缩影。

时下已进入用电高峰期,针对部分客户安全用电意识不强,临时用电存在私拉乱接、地爬线、破损线等安全隐患,该公司多管齐下为客户营造安全可靠的供用电环境。首先为农村临时用电客户开辟绿色通道,简化业务办理程序,现场办理用电手续,缩短客户

用电报装时间,通过一系列规范服务,从源头上消除安全隐患;组织党员服务队深入台区开展巡查,及时治理线下违章建房等行为,对临时用电场所的漏电保护装置、电线质量等情况进行定期排查,对设备安装不规范,未按照要求安装保护装置的用户坚决不予接电,加大夜晚巡查力度,加强对客户临时用电的安全宣传教育,通过技术指导、义务帮助等方式为用户解决用电难题,排除用电故障,提升临时用电安全系数。

截至目前,该公司已查处违规临时用电3起,消除安全隐患16处,发放安全宣传资料2000余份。

(杜放光 赵丽娜)

## 李寨镇:“爱心妈妈”让留守儿童与父母零距离

本报讯 近日,项城李寨镇针对大量留守儿童平时与父母很少联系的问题,确定了关爱留守儿童活动主题是“帮助留守儿童与父母亲情沟通”。

为加强留守儿童与父母的沟通,李寨镇妇联利用微信、QQ等平台爱心服务留守儿童,为留守儿童和父母搭建联系

桥。截至目前,已累计为全镇留守儿童服务500余人次。

李寨镇在“爱心妈妈”联机留守儿童父母的同时,充分宣传爱心妈妈活动,提高留守儿童父母对爱心妈妈活动的知晓率和认可度。

(党政办)

# 创业者说

## 返乡创业正当时 创业还是家乡好

### 韩磊:打造冷链产业王国

记者 李一 马四新 文/图

#### 人物名片

韩磊,1980年出生于沈丘县大邢庄乡赵老家行政村沈庄村,现任河南省韩胖子食品有限公司董事长兼总经理。2015年,他被周口市政府授予“创业之星”称号,2017年,他被授予周口市五一劳动奖章。

从一间不起眼的卤肉店做起,到拥有一家员工100余人、加盟店106家、年产值1.8亿元的现代化食品企业,韩磊花了近二十年时间,打造了一个令人不可思议的致富传奇。近日,记者走进河南韩胖子食品有限公司,听他讲述自己的精彩创业故事。

#### 高中毕业外出打工

1980年,韩磊出生于沈丘县一个贫穷的农民家庭,兄弟姐妹三人,他是老大。韩磊从小就十分懂事,上学回家经常帮父母做家务。

1998年,他高中毕业了。看着贫穷的家庭和年迈的父母,他放弃了自己大学梦,决心用双手打拼出一番天地。

身无一技之长,到底该做些什么?年轻的韩磊经过深思熟虑,决定从事餐饮行业。因为不论经济怎样变化,餐饮业都会屹立不倒,加上他有过摆小吃摊赚钱的经历,所以他想学习一门食品制作技术。当时,武汉特色食品行业特别发达,他决定去碰碰运气。

初到武汉,他只能靠打工维持生活。期间,他惊奇地发现,在老家无人问津的鸭肉和各种鸭制品,却是当地人十分喜爱的美食,尤其是名为童胖子鸭脖店的生意特别红火。从那以后,他一直留意这家门店。有一天,他看到该店招收学徒工的启事,便毅然辞去现有工作抓住了这个机会。

当学徒工没有收入,他还要给大师傅端茶、送水、洗衣服,但他没有任何怨言,拼命干活,只为多学一门技术。由于干活勤快,心灵手巧,大师傅便把他卤制鸭产品的手艺倾囊相授。一年后,他已



韩磊在接受采访

经学会了全部手艺。

手艺学到了,他琢磨着自己干一家门店。由于上学期间经常去驻马店玩,而且驻马店有亲戚可以照应,他决定到驻马店创业。他向家里借了3000元钱,租了一间十多平方米的小房子,去二手市场买了辆三轮车,开始做卤肉生意。

做卤肉生意是辛苦的。每天晚上他要解冻原材料,并且洗干净,把各种制品分割好放进冰箱。早上他4点起床熬制卤肉,六点多骑着三轮车到农贸市场批发。由于口味独特,他做的卤肉特别受欢迎,不到8点就可以卖完。回去休整一下,他继续熬制卤肉,在路边摆摊。就这

样,他不分白天黑夜地干了两个月,把借的3000元钱还完了。一年后,他挣了3万元钱,赚得了人生中的第一桶金。

#### 回乡创业摸索致富路

2001年冬天,韩磊回到老家结婚。婚后,他不想再四处奔波,便决定在离老家比较近的周口市区开一家门店。

2002年春天,在文明路中段,一家不到8平方米的爆烤鸭店悄然开业。怀着对生活的热情,韩磊夫妻二人每天起早贪黑,精心维持这个小小的店铺。创业路不会平平坦坦。两个月后,由于没有知

名度,他经营的烤鸭店生意惨淡,到了连600元房租都交不起的地步。“开弓没有回头箭。既然做了,就一定要把它做好。”韩磊说。经过细心经营,他的烤鸭店生意越来越红火,每到吃饭的时间,买他家烤鸭的人能排长队。两年后,他的年收入达8万元。

同行看到他的生意火爆,便在附近也开了几家烤鸭店。有了竞争,他的烤鸭生意不是很好做了。他意识到这一问题,就捡起自己的卤制鸭产品的手艺。两个多月后,在原来的店铺旁,武汉久久鸭脖开业了。他卤制的鸭产品以麻辣劲爽的独特口味迅速征服了不少食客,尤其是年

轻女性群体,久久鸭脖很快发展成为闻名周口的特色小吃。

为了充实产品,他积极尝试卤制鸭的各个部位,以求利润最大化。一次偶然的机会,他听朋友说潢川华英鸭集团的鸭食带都没人要,怪可惜的。善于经营的他立刻奔赴潢川,找到华英集团相关负责人,带回了几麻袋鸭食带,自己尝试卤制。

由于华英鸭养殖技术好,加上市场上没有类似产品,他亲自命名的鸭板肠一经上市就一炮打响,深受食客的喜爱。来买鸭板肠的市民源源不断,鸭板肠也成为了他店铺的主打产品。到2007年,他的年收入突破10万元。

#### 打造冷链产业王国

手里有钱了,他打算转型。做卤制产品,最大的问题是原材料受制于人。为了降低成本,他萌生了建立一个大型冷库的念头。

说干就干,选址、筹资、建房,引进设备……2008年,在六一路南段,投资200万元的韩胖子鸡鸭产品配送中心成立了。2010年,他的冷冻产品营业额达到6000多万元。

建冷库做批发让他尝到了甜头。2011年,周口黄淮农贸市场成立,善于捕捉商机的他第一时间入驻,专门从事冷冻产品批发。到2012年,他的冷库营业额达到了1亿元。

同年,他成立河南省韩胖子食品有限公司,注册了韩胖子商标,公司主营肉类熟食加工销售和冷鲜肉储藏销售。2013年,韩胖子品牌熟食面向全国招加盟商,现在韩胖子熟食直营店及加盟店连锁店共有106家,分布在河南、河北、山东、安徽、上海等省市。

获得成功之后,韩磊并不满足,他梦想到一个自己的冷链产业王国。

经过调研,他发现随着经济发展,人们的生活模式发生改变,对冷冻食品的消费需求提高,对即食行业有相当程度的依赖,这类需求的增长带动了冷链物流的快速发展,冷链物流市场商机无

限。“未来的机会也许就在这里。”韩磊说。

2013年,在市政府的支持下,韩磊在周口市经济技术开发区征地26亩,建设冷库仓储及熟食加工基地,总投资4200万元。同年,2.6万立方米冷库投入使用,年储存冷鲜肉可达10000吨。这样,他打造冷链物流的硬性条件已经具备。

2015年,他提出建立千镇万村冷链物流仓储互联网+配送项目,以工厂+仓储+物流配送+连锁店经营的千镇万村冷链物流信息化平台为基础,以农村市场为突破口,大力推行一村一柜、一乡一专卖店、一县一冷冻品商超的运作模式。截至目前,他在周口区域已有32家县级冷链物流连锁店、153家村级冷链物流连锁店,年销售收入1.8亿元。

2016年,韩胖子食品有限公司成功挂牌中原股权交易中心。如今,韩胖子食品有限公司已成为集肉类熟食加工销售、冷鲜肉储藏销售、冷链物流配送为一体的现代化食品企业。公司冷藏库面积2.6万立方米,年储存冷鲜肉可达10000吨。冷鲜肉代理华英、六和、正大、亚洲渔港等9个品牌。公司相继被授予“放心食品企业”“文明诚信企业”“信用AAA企业”等荣誉称号。

对于未来的发展,韩磊说,他将利用自身销售网络优势与成熟的熟食研发技术,立足地方,走向全国,计划3年内开设加盟连锁店2000家,让更多的人品尝到美味的周口特色美食。

#### 采访札记

成功的道路千万条。在创业初期,韩磊历尽磨难,毫无怨言。在困境中,他敢于坚持,积极创新。在发展中,他主动出击,敢于承担风险。这是韩磊的可贵之处。

“只要坚持,梦想总是可以实现的。”韩磊也是如此,凭借坚持,走出了成功的创业之路,实现了当初的梦想。

在这里,我们真心祝愿,韩磊和他的韩胖子越走越远,走向全国。